

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна
Должность: проректор по учебной работе
Дата подписания: 26.02.2023 18:21:41
Уникальный программный идентификатор:
0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»
(ЮЗГУ)

Кафедра таможенного дела и мировой экономики



КОНТРАКТЫ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине
для специальности 38.05.02 – Таможенное дело

КУРСК 2017

УДК339.9

Составитель Е.В. Бобырева

Рецензент

Доктор экономических наук, профессор *М.А. Пархомчук*

Контракты и внешнеторговая документация: методические указания для самостоятельной работы студентов по специальности 38.05.02 – Таможенное дело/ Юго-Зап.гос. ун-т; сост. Е.В. Бобырева Курск, 2017. 49с., Библиогр.: с.48.

Методические указания содержат указания по изучению вопросов, составляющих содержание дисциплины «Контракты и внешнеторговая документация»

Предназначены для студентов по специальности 38.05.02 – Таможенное дело очной и заочной формы обучения.

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать .Формат 60×84 1/16.
Усл.печ.л. Уч.-изд.л. Тираж 100 экз. Заказ. Бесплатно.
Юго-Западный государственный университет.
305040,г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи учебной дисциплины. Вырабатываемые компетенции.....	4
1.1 Цель преподавания учебной дисциплины.....	4
1.2. Задачи изучения учебной дисциплины.....	4
1.3. Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	5
3. Содержание учебной дисциплины.....	5
4. План самостоятельной работы студентов и контрольные вопросы.....	6
Литература по курсу «Контракты и внешнеторговая документация»	48

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ. ВЫРАБАТЫВАЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

1.1. Цель преподавания учебной дисциплины

Целями преподавания дисциплины «Контракты и внешнеторговая документация» являются овладение студентами теоретическими аспектами внешнеэкономических сделок, формами и методами осуществления внешнеторговых операций и формирование практических навыков по подготовке, заключению и реализации внешнеторговых контрактов в условиях глобализации мировой экономики.

1.2. Задачи изучения учебной дисциплины

Основными обобщенными задачами дисциплины являются:

- изучение техники совершения внешнеторговых сделок;
- формирование навыков по подготовке, заключению и исполнению внешнеторговых сделок;
- формирование навыков по составлению основных и обеспечивающих контрактов во внешнеторговой деятельности;
- изучение документов, разработанных международными экономическими организациями и относящихся к международной коммерческой практике.

1.3 Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

В процессе изучения дисциплины студент должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):

- способностью осуществлять контроль за соблюдением таможенного законодательства и законодательства Российской Федерации о таможенном деле при совершении таможенных операций участниками внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) и иными лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела (ПК-1).

В результате овладения компетенций студент должен приобрести следующие:

						а) Форма проме- жуточ- ной аттестац ии (по семестр ам)	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Договоры во внешнеэкономической деятельности. Договор международной купли-продажи	2		1	У1,У2	1,2 УО, Т	ПК-1
2.	Договор поставки товаров. Договор мены (бартерный договор)	2		2	У1,У2	3,4 УО, Т	ПК-1
3.	Договор аренды. Лизинговое соглашение	2		3	У1,У2, У3	5,6 УО, Т	ПК-1
4.	Договоры поручения и комиссии. Консигнационные соглашения. Агентские и дилерские соглашения. Договоры хранения	2		4	У1,У2	7,8 УО, Т	ПК-1
5.	Договоры перевозки	2		5	У1,У2	9,10 УО, Т	ПК-1
6.	Лицензионный договор. Договор возмездного оказания услуг. Договоры на создание (передачу) научно-технической продукции.	2		6	У1,У2, У4	11,12 УО, Т	ПК-1
7.	Договор подряда. Договор на сооружение промышленных объектов. Разрешение споров, возникающих из внешнеэкономических договоров	2		7	У1,У2	13,14 УО, Т	ПК-1
8	Документы, используемые	2		8	У1,У2	15,16	ПК-

№ п/ п	Раздел, темы дисциплины	Виды деятельн ости			Учеб но- метод ическ	Формы текуще- го кон- троля	Ком пете нци и
	при заключении контракта. Коммерческие документы во внешней торговле. Транспортные и логистические документы. Страховые документы					УО, Т	1
9	Применение электронного обмена данными и электрон- ных документов во внешней торговле. Разрешительные и таможен- ные документы, применяе- мые во внешнеторговых опе- рациях.	2		9	У1,У2	17,18 УО,Т	ПК- 1

4. ПЛАН САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ И КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

ТЕМА 1. ОФОРМЛЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ ДОГОВОРОВ ВО ВНЕШ- НЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

План

1. Определение, структура, содержание и форма заключения внешнеторгового контракта.
2. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеторговой сделки.

1. Точное название (определение) внешнеторгового экспортно-импортного контракта - международный контракт купли-продажи товаров. Термин "международный" подразумевает, что сделка заключена между представителями иностранных по отношению друг к другу государств т.е. международной сделкой купли-продажи будет считаться только та, которая заключена между двумя или более организациями (или иными субъектами права - юридическими или физическими лица-

ми), подчиненными различным национальным законодательствам - являющимися резидентами иностранных по отношению друг к другу государств.

Такое определение международного договора купли-продажи содержится в Венской конвенции 1980г. и Гаагской конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи 1985г.

Термин "купля-продажа", в свою очередь, подчеркивает, что контракт оформляет торговую, экспортно-импортную сделку, в результате которой право собственности на товар переходит с Продавца на Покупателя и которая регулируется специальным разделом международного торгового (частного) права.

Как разновидность письменного договора контракт имеет определенную структуру и содержание, которые выработывались на протяжении длительного времени в ходе развития и совершенствования международной коммерческой практики.

Структура внешнеторгового контракта представляет расположенные в определенной последовательности друг за другом и пронумерованные контрактные условия (положения), каждое из которых представляет самостоятельный (отдельный) раздел, регулирующий конкретный вопрос, связанный с исполнением внешнеторговой сделки. Контрактных условий - разделов в тексте внешнеторгового контракта обычно бывает от 11 до 15.

Контрактные условия подразделяются на условия: Обязательные и Дополнительные, из которых наибольшее значение имеют первые.

Обязательные контрактные условия - это минимально необходимый набор положений, которые регулируют наиболее важные, принципиальные вопросы, связанные с исполнением сделки, и которые поэтому должны всегда обязательно содержаться в тексте контракта, поскольку отсутствие или некорректное изложение хотя бы одного из них приводит к тому, что сделка становится трудноисполнимой, а иногда и неисполнимой вообще.

При этом следует иметь в виду, что нормальный внешнеторговый контракт не ограничивается набором только обязательных условий. В нем традиционно содержатся также дополнительные условия, которые в максимальной степени должны облегчить исполнение сделки, предусмотрев, по возможности, все нюансы, которые могут встретиться в ходе ее исполнения.

Обязательными условиями контракта являются:

1.наименование участников сделки - Продавца и Покупателя (включает

полное название организации, то есть собственно название и краткое буквенное обозначение (аббревиатуру) нормативно-правового статуса предприятия и его почтовые и др. связные реквизиты);

2. предмет контракта (обозначение товара или услуг, являющихся предметом купли-продажи плюс ссылка на его качество - обычно указание соответствующего стандарта - национального или международного, поскольку качество, как таковое, неотделимо от понятия "товар" и также является обязательным условием контракта);

3. количество и сроки поставки

4. цена

5. базисные условия поставки (ФОБ, СИФ, ДАФ, Франко и др.)

6. условия платежа (порядок осуществления расчетов за поставленный товар)

7. гарантии (для контрактов на машины и оборудование, ремонтные, монтажные и строительные работы)

8. санкции и рекламации (порядок предъявления претензий и штрафов)

9. арбитраж (условие о судебном разбирательстве споров)

10. подписи сторон (условие, необходимое, напомним, для того, чтобы контракт вступил в силу и приобрел статус юридически действительного документа).

К Дополнительным условиям контракта относятся:

1. качество товара (условие, детализирующее сведения о качестве, указанные в "Предмете контракта");

2. упаковка и маркировка;

3. сдача-приемка товара;

4. транспортные условия (регламентируют технические вопросы, связанные с транспортировкой товара);

5) форс-мажор или обстоятельства непреодолимой силы;

б) прочие условия.

Все контрактные условия, кроме того, можно разделить на условия типовые и индивидуальные, из которых первые носят универсальный характер и представляют из себя набор общепринятых, стандартных формулировок, переносимых из контракта в контракт без существенных изменений или вообще без изменений (таких условий в контракте большинство), а вторые присущи только данной конкретной сделке, данному конкретному контракту (наименование Продавца и Покупателя, предмет контракта, его количество и качество, сроки поставки, цена, а ставки по штрафам и претензиям и иные цифровые показатели - гарантийные сроки, график подачи судов, срок действия контракта и т. д.).

Данная классификационная схема непосредственно реализуется в типовых контрактах, имеющих очень широкое применение в современной международной торговле.

Типовые контракты удобны тем, что требуют значительно меньше времени для подготовки и позволяют быстро оформить сделку.

Термин «форма» определяет, в каком виде (устно или письменно) совершается сделка. В соответствии со статьями 161 и 162 ГК РФ обязательна письменная форма заключения, для которой предусмотрено два возможных варианта заключения:

А) путем составления и подписания отдельного документа.

В) с использованием современных средств связи - телеграфной, телеграфной, телефаксной.

2. Основными нормативно-правовыми документами регулируемыми вопросы связанные с заключением и исполнением внешнеторговых контрактов для российских предприятий являются:

-ГК РФ,

-Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г.

-Гаагская конвенция о праве применяемом к договорам международной купли-продажи 1985г.

Общие условия договоров международной купли - продажи изложены в Венской конвенции (1980г.) и Гаагской конвенции (1985г.).

Цель Венской Конвенции — содействовать унификации национальных законодательств, регулирующих международную куплю-продажу товаров.

Венская Конвенция:

-содержит единообразное регулирование заключения и использования договоров международной купли-продажи товаров и в основном позволяет устранить существенные расхождения в национальных законодательствах;

-способствует ускорению, облегчению и удешевлению коммерческих переговоров, поскольку отпадает необходимость в изучении иностранного законодательства и практики его применения;

-создает предпосылки для однозначного понимания сторонами их прав и обязанностей;

- содействует устранению возможности навязывания более сильным партнером более слабому односторонних выгодных условий договора, что имеет существенное значение для ликвидации неправых дискриминационных отношений в международной торговле;

определяет основные обязательства продавца и покупателя по договору;
-регулирует отношения по субъектам (сторонам договора) и объектам (предмету) договора в случае возникновения споров между сторонами, относящимися к государствам, не участвующим в Конвенции;
-устанавливает перечень объектов договора купли-продажи, к которым Конвенция не применяется.

Основные положения Гаагской Конвенции:

-определение международного характера договора купли-продажи товаров аналогично Венской Конвенции с некоторыми несущественными добавлениями;
-исключение из сферы применения отдельных видов товаров международной купли-продажи (товары личного потребления);
-включение (в отличие от Венской Конвенции) аукционных и биржевых товаров, судов, электроэнергии;
-определение применимого права, регулирующего договор.

Оно сформулировано следующим образом: «Договор купли-продажи регулируется правом, выбранным сторонами. Соглашение сторон об этом выборе должно быть прямо выраженным или ясно демонстрируемым условиями договора и поведением сторон, рассматриваемыми в их совокупности». При этом стороны могут подчинить отдельные части договора различным правопорядкам, равно как изменить в последующем свое первоначальное соглашение о применимом праве. В Конвенции установлено общее правило, что если стороны не выбрали применимое право, то договор купли-продажи регулируется правом государства, в котором продавец имеет свое коммерческое предприятие в момент заключения договора. В отношении применения права страны покупателя договор предусматривает следующие случаи: когда переговоры велись и договор был заключен присутствующими сторонами в стране покупателя; когда договор прямо предусматривает, что продавец должен исполнить свое обязательство по поставке товара в стране покупателя;

Право, применимое к договору купли-продажи, регулирует, согласно Конвенции, следующие условия:

-толкование договора;
-права и обязанности сторон и исполнение договора;
-момент, с которого покупатель получает право на плоды и доходы от товаров;
-момент, с которого покупатель несет риск в отношении товаров;
-действительность и последствия для сторон оговорок о сохранении

- права собственности;
- последствия неисполнения договора;
- способы погашения обязательств;
- исковую давность и последствия недействительности договора;

Отдельно следует остановиться на нормативно-правовом регулировании внешнеторговой деятельности нашей страны с некоторыми соседними, в первую очередь пограничными нам государствами. Речь идет о двусторонних Общих условиях поставки товаров (сокращенно ОУП) - межправительственных соглашениях, заключенных с Китаем, КНР, Финляндией и Югославией: ОУП СССР - КНР, ОУП СССР - КНР, ОУП СЭВ - Финляндия и ОУП СССР - Югославия.

Эти документы, в максимальной степени учитывающие специфику двусторонней торговли, носят универсальный характер и регламентируют практически все вопросы, связанные с заключением и исполнением внешнеторговых сделок отечественными организациями с партнерами из перечисленных стран. Именно в силу этой универсальности и комплексности ОУП целесообразно применять в соответствующих внешнеторговых контрактах.

Следует иметь в виду, что в настоящее время все Общие условия поставки носят факультативный, рекомендательный (то есть необязательный для применения) характер и потому могут применяться сторонами в контрактах по их усмотрению (по взаимной договоренности). Иными словами, ОУП будут иметь для конкретной сделки обязательный характер в том случае, если на них будет сделана соответствующая ссылка в тексте контракта (исключение составляют ОУП СССР - КНР, которые фактически продолжают оставаться обязательными при заключении контрактов с партнерами из КНР, а теперь и из Сянган/Гонконга).

Факультативный характер имеют в настоящее время и ОУП СЭВ (Общие условия поставок товаров между организациями стран - членов СЭВ, последняя редакция 1988г.), имевшие статус нормативного (то есть обязательного) документа до роспуска СЭВ в 1990г. Учитывая хорошую репутацию этого документа и его известность, в странах Восточной Европы, восточных землях ФРГ (бывшей ГДР), а также в Монголии, Вьетнаме и на Кубе (в торговле с последними тремя государствами он имеет особенно большое значение), ОУП СЭВ также целесообразно применять в контрактах, заключенных с партнерами из указанных стран.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение международного контракта купли-продажи товаров.
2. Проанализируйте структуру внешнеторгового контракта.
3. Охарактеризуйте основные контрактные условия.
4. Проанализируйте основные нормативно-правовые документы регулирующие вопросы связанные с заключением и исполнением внешнеторговых контрактов для российских предприятий.

ТЕМА 2. СОДЕРЖАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ДОГОВОРА. ЦЕНА И ОБЩАЯ СУММА КАНТРАКТА.

План

1. Существенные условия договора.
2. Предмет договора. Качество и сроки исполнения.
3. Цена и общая сумма контракта.

1. Нумерация контракта. Контракт начинается с обозначения названия документа – «Контракт» - и его номера. По сложившейся практике номер контракта присваивается в соответствии с правилами делопроизводства, существующими в организации, которая подготавливает проект контракта, то есть представляет на переговоры отпечатанный текст документа, предварительно согласованный сторонами.

В соответствии с Рекомендациями МВЭС предусмотрен особый (специальный) порядок нумерации внешнеторговых контрактов, которого поэтому следует придерживаться при заключении экспортно-импортных сделок.

Место подписания (заключения) контракта. Указывается место фактического совершения сделки (г. Гамбург/г. Москва), которое, как таковое, самостоятельного значения не имеет.

При этом следует иметь в виду, что, по сложившейся международной практике, в случае отсутствия в тексте контракта ссылки о применимом праве (чаще всего указывается в разделе «Арбитраж»), будет применяться право по месту совершения сделки, то есть право той страны, где подписан (заключен) контракт.

Отечественное законодательство трактует этот вопрос следующим образом. В соответствии со ст. 166 Основ гражданского законодательства предусматривается, что «права и обязанности сторон по внешнеэкономическим сделкам определяются по праву страны, избранному сторо-

нами при совершении сделки или в силу последующего соглашения. При отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся: продавцом - в договоре купли-продажи...»).

Таким образом, исходя из данной нормы, в случае отсутствия в контракте, подписанном на территории РФ, ссылки о применимом праве, будет применяться право стороны, являющейся Продавцом по этому контракту (то есть, например, если экспортером является отечественная организация, а импортером - иностранная будет применяться законодательство РФ; если же, наоборот, экспортер - иностранная организация, а импортер - отечественная, будет применяться иностранное законодательство).

Место подписания контракта проставляется ниже слов "Контракт №..." с левой стороны.

Дата подписания располагается ниже слов "Контракт №..." с правой стороны. Год и месяц обычно заранее включаются в подготовленный (отпечатанный) проект контракта, а соответствующее число проставляется от руки в момент его подписания.

В преамбуле (вступительная часть) указывается полное официальное наименование организации (фирмы) Продавца и Покупателя включающее: а) собственное название предприятия и б) сокращенное буквенное обозначение - аббревиатуру - его нормативно-правового статуса: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, командитное товарищество т. д., под которым они зарегистрированы в своей стране. После обозначения местонахождения организаций - участников сделки может также указываться страна их пребывания (регистрации). Например: г. Гамбург, ФРГ; г. Москва, РФ.

За преамбулой следует основная содержательная часть контракта, которая включает в себя набор контрактных условий, каждое из которых представляет из себя самостоятельный раздел, регулирующий конкретный вопрос, связанный с исполнением сделки. Контрактные условия чаще всего нумеруются арабскими цифрами, реже - римскими цифрами или буквами алфавита.

2. В предмете контракта указываются: наименование (название) поставляемого товара, его ассортимент, краткая качественная характеристика - ссылка на соответствующий нормативный документ, которым определяется его качество, а также базис поставки и количество товара, подлежащее поставке.

В "Предмете контракта" может иногда указываться также цена и общая сумма контракта; в этом случае указанное условие в отдельный раздел не выделяется.

Качество. Обычно дается ссылка на соответствующий стандарт, то есть повторяется информация, приведенная в "Предмете контракта". При необходимости выделить наиболее важные, имеющие принципиальное значение качественные параметры/характеристики (показатели) товара, такие показатели могут выноситься непосредственно в текст контракта.

В тех случаях, когда качество товара определяется отдельной спецификацией (обычно при поставке машин и оборудования, а также сложных нестандартных изделий), такая спецификация выносится в отдельное приложение к контракту с формулировкой: "Качество товара должно соответствовать требованиям спецификации, указанной в Приложении № ... (1) к настоящему контракту, которое является его неотъемлемой частью".

Слова "является неотъемлемой частью контракта" означают, что приложение должно быть подписано Продавцом и Покупателем так же, как и основной текст контракта.

При необходимости и для удобства стороны могут включать в текст контракта любое число таких приложений (нумеруемых по порядку: № 1, 2, 3 ...), куда обычно выносятся все дополнительные, технические условия, связанные с исполнением данного контракта (например: техника проведения испытаний товара, порядок отбора проб, график подачи судов и т. д.).

Способ определения качества товара "по стандарту" в современной международной торговле является самым распространенным и наиболее предпочтительным, так как дает возможность для самого надежного и эффективного контроля качества поставляемой продукции.

Кроме него применяются также следующие Способы определения качества:

а) по спецификации: машинно-технические изделия, отдельные виды сырья;

б) по образцу: редкие нестандартные изделия, товары народного потребления, драгоценные камни;

в) по предварительному осмотру: товары, закупаемые со стенда выставки;

г) по содержанию основного вещества: руды, концентраты;

д) по выходу готовой продукции: (сахар-рафинад из сахара-сырца,

пряжа из сырой шерсти);

е) по среднему стандартному (справедливому) качеству (FAQ - FairAverageQuality): продовольственные, прежде всего зерновые, товары;

ж) по "натурному весу" (зерновые) - весу, выраженному в кг одного гектолитра (объемной единицы) зерна, - отражает его физические свойства: форму, размер, удельный вес;

з) "тель-кель" с указанием географического пункта;

При отсутствии в контракте четкого указания относительно качества подлежащего поставке товара (чего не следует допускать) считается, что его качество должно соответствовать среднему стандартному качеству, принятому в торговле данным товаром в стране Продавца или стране происхождения (в основном это условие применимо к торговле сырьевыми и приравненными к ним товарами).

3. Указывается цена за единицу измерения, принятого для данного товара (тонна/штука/рулон), со ссылкой на согласованный базис поставки. Цена включает стоимость упаковки и маркировки.

Цена может фиксироваться в валюте страны Продавца или страны Покупателя, валюте какой-либо третьей страны или в какой-либо расчетной денежной единице, применяемой в международных/межгосударственных расчетах.

Валюта цены и валюта платежа могут не совпадать.

Способ фиксации внешнеторговой цены. Если зафиксированная в контракте цена не сопровождается какими-либо оговорками, это означает, что в контракте зафиксирована твердая цена (английский термин "firmprice"), то есть цена, действующая на протяжении всего срока действия контракта и изменению не подлежащая. На условиях твердой цены заключается большинство внешнеторговых контрактов.

Для того чтобы в дальнейшем иметь возможность корректировать цену, или если итоговая цена может претерпеть существенные изменения в ходе изготовления (комплектации) товара, или если при заключении контракта трудно определить, какова будет цена к началу его исполнения, применяются следующие способы фиксации внешнеторговой цены:

- 1) цена подвижная;
- 2) цена скользящая;
- 3) цена с последующей фиксацией.

1) Цена подвижная применяется в контрактах на сырьевые и приравненные к ним товары, а также готовые товары массового производ-

ства. Подвижная цена оформляется следующим образом:

а) при подписании контракта фиксируют согласованную цену и делают оговорку о том, что эта цена может быть пересмотрена в определенные сроки (раз в квартал, раз в полгода) или применительно к определенному моменту (чаще всего к моменту начала отгрузок или перед поставкой очередной новой партии товара), и, кроме того;

б) включают условие о том, что, если колебания цены на рынке не превысят определенного процента (обычно 2 - 5%), пересмотр цены производиться не будет.

2) Скользящая цена - цена, устанавливаемая главным образом в контрактах на машинно-техническую продукцию, требующую длительных сроков изготовления или комплектации (сложное технологическое оборудование, суда). Это способ, при котором установленная в контракте при его подписании договорная базисная цена подлежит в дальнейшем пересмотру в зависимости от изменений в издержках производства, произошедших в период изготовления заказанного товара. Иными словами, при подписании контракта оговаривается структура базисной Цены (то есть ее "наполняемость") по конкретным издержкам, доля каждой из которых выражается в процентах, а также устанавливается применяемый метод (способ) расчета итоговой цены. При этом чаще всего "закладываются" следующие "издержки": стоимость сырья и материалов, энергоносителей, рабочей силы, транспортные расходы.

3) Цена с последующей фиксацией универсальна и может применяться как в контрактах на сырье, так и промышленную (машинно-техническую) продукцию. Способ ее фиксации прост: при подписании контракта цену не фиксируют, оставляя в соответствующей графе раздела "Цена и общая сумма контракта" пробел, и делают оговорку о том, что стороны встретятся в такие-то сроки и в таком-то месте для решения этого вопроса.

Вопросы для самоконтроля:

1. Охарактеризуйте существенные условия договора.
2. Назовите основные способы фиксации качества товаров в контрактах.
3. Какими способами может быть зафиксирована цена в контрактах?

ТЕМА 3. ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛОВИЯ И ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

План

1. Общая характеристика транспортных условий внешнеторговых контрактов.
2. Порядок планирования морских перевозок. Договоры морской перевозки грузов.
3. Организация доставки товаров морским транспортом при экспорте товаров. Организация доставки товаров морским транспортом при импорте товаров.

Транспортные условия контрактов — это особый раздел, в котором подробно оговариваются обязанности и расходы сторон по организации доставки груза.

При подготовке контракта, как правило, проводится предварительное изучение возможностей его исполнения, которое выявляет такие обстоятельства доставки, как

- наличие транспортных связей между страной экспорта и рынком покупателя;
- тарифы и ставки мирового рынка железнодорожного, авиационного, автомобильного и морского сообщения;
- степень механизации погрузочно-разгрузочных работ в предполагаемых пунктах обработки груза, стоимость этих работ;
- стоимость хранения груза в местах перевалки, пунктах отправления и назначения;
- правила и особые условия перевозки в стране назначения и отправления, правила сдачи-приемки груза;
- международные соглашения и конвенции, регулирующие перевозки грузов различными видами транспорта.

К вопросам, связанным с доставкой груза и требующим особой проработки в контракте, относятся следующие:

1. Срок отгрузки товара из пункта/порта отправления (термины групп E, F и C) либо доставки товара в пункт/порт назначения (термины группы D).
2. Наименование пункта отправления при базисах поставки EXW и группы F и пункта назначения — при условиях групп C и D.

В ряде случаев при заключении контракта не представляется возможным точно указать место назначения или место, куда продавец должен поставить товар для осуществления перевозки. В этом случае в контракте может быть зафиксирован регион с оговоркой, что в дальнейшем покупатель уточнит или конкретизирует место назначения. Это необходимо, так как при определении цены продавцу важно знать хотя бы ори-

ентиры пункта передачи товара. Если необходимое уточнение не последует, на покупателя может быть возложена ответственность за возникшие в связи с этим риски и дополнительные расходы. Продавец в этом случае имеет право сам избрать подходящий пункт в рамках обусловленного региона.

В отношении терминов группы С существует определенная особенность, которая вытекает из обязанности продавца обеспечить за его счет заключение основного договора перевозки с указанием пункта назначения. В то же время его обязанности по поставке считаются выполненными в момент отгрузки в своей стране. Поэтому термины группы С определяют, в отличие от всех других терминов, два ключевых пункта — отгрузки и назначения. Однако в контракте, как правило, указывается только второй пункт, так как продавец имеет возможность сохранить для себя определенную свободу в отношении использования конкретного порта отгрузки.

Кроме того, для некоторых терминов группы С (СIP и СРТ), а также группы D (DDL/, DDP) рекомендуется не только указывать конечный пункт назначения, но и точно определять место, где груз передается покупателю.

3. Порядок сдачи товара продавцом перевозчику и принятия его покупателем от транспортного средства.

Обстоятельства, определяющие особенности передачи или принятия товара от перевозчика, различаются в зависимости от базиса поставки, способа перевозки и свойств самого товара. При проработке этого вопроса учитывается, является ли такая сдача или приемка товара от перевозчика его поставкой в соответствии с базисом контракта, т. е. моментом перехода риска с продавца на покупателя. Если ответ положительный, то стороны в договоре отражают такие пункты, как способ передачи товара, форма и содержание документа, фиксирующего качество и количество товара, а также дата составления такого документа. Эти данные подтверждают выполнение обязанностей продавца по поставке по соответствующим параметрам. В таких случаях все платежи за товар или их основная часть могут осуществляться покупателем по факту передачи товара перевозчику или его погрузки на транспортное средство. Поэтому документ, выписываемый в качестве подтверждения поставки, должен быть "платежеспособным", т.е. указан в перечне документов, при наличии которых осуществляются расчеты за товар. Как правило, такими документами служат соответствующие транспортные документы при отгрузке товара (базисы групп F и C) и согласованные между про-

давцом и покупателем документы при приемке товара от перевозчика (группа D).

4. Система взаимной информации продавца и покупателя, с одной стороны, о готовности товара к грузовым операциям, а с другой — о сроках прибытия транспортного средства под грузовые операции.

Эти данные детализируют обязанности сторон по базису поставки в соответствии с конкретными условиями сделки, и они обязательно должны присутствовать во всех контрактах, так как позволяют синхронизировать исполнение договора купли-продажи и договора перевозки. В зависимости от того, кто заключает договор перевозки, данная информация относится либо к пункту отправления товара, если это лежит на покупателе, либо к пункту назначения, если перевозка является обязанностью продавца.

В контракте должны быть предусмотрены конкретная форма, сроки и содержание взаимной информации, основной целью которой является сокращение расходов по хранению грузов из-за опоздания или неприбытия транспортного средства под грузовые операции и по простоям транспортного средства из-за неготовности груза к погрузочно-разгрузочным операциям или из-за отсутствия груза вообще.

В контракте предусматриваются содержание и сроки предоставления сторонами взаимной информации в виде уведомлений (нотисов), которые стороны передают непосредственно или через экспедиторов/агентов и перевозчиков.

Если речь идет о большой партии регулярно поставляемых грузов, то между сторонами согласовывается график подачи судов и отгрузки/выгрузки товара и ритмичность поставки.

Система информации может быть развернутой или многоступенчатой по характеру, т. е. состоять из нескольких нотисов, поступающих регулярно в сроки, определенные и оговоренные в контракте. Например, при условии FOB: "Покупатель или его агент сообщает в письменном виде Продавцу за 15 дней до начала каждого следующего месяца наименование, грузоподъемность, флаг и позицию судов, предусмотренных к подаче под погрузку в следующем месяце. Продавец обязан в течение 48 часов со времени получения графика сообщить Покупателю о своем согласии или внести коррективы.

Судовладельцы или капитан обязаны дать в адрес Продавца и порта погрузки за 12 и 5 календарных дней до прибытия судна в порт информацию о планируемой дате прибытия судна в порт погрузки, наименовании судна, количестве груза, а также 48- и 24-часовые уточненные

нотисы".

Особенно важна развернутая система информации при транспортировке массовых и наливных грузов морским транспортом, так как вопросы сталийного времени, т. е. периода нахождения судна под грузовыми операциями, и штрафов за простои судна здесь особенно остры.

5. Распределение расходов на доставку между продавцом и покупателем.

Максимальные затраты на транспортные операции при исполнении контракта могут включать:

- оплату погрузки на транспортные средства внутри страны продавца;
- оплату перевозки товара до границы или до перевозочных средств транспорта, осуществляющих международную перевозку;
- затраты на хранение и складирование при передаче товара для международной перевозки;
- оплату стивидорных (погрузочно/разгрузочных) работ в пунктах отправления, назначения и перевалки при международной перевозке;
- расходы на основную международную перевозку;
- расходы на складирование и хранение товара после разгрузки в стране ввоза;
- расходы на разгрузку в месте нахождения покупателя;
- расходы на аренду транспортного оборудования в стране ввоза/вывоза товара.

Эти расходы распределяются между продавцом и покупателем в зависимости от базисного условия поставки.

Особенно пристальное внимание при заключении контракта уделяется распределению расходов на оплату погрузочно-разгрузочных работ, связанных с международной перевозкой, так как именно по этому вопросу возникают наибольшие расхождения в его толковании контрагентами из-за различий в коммерческой практике и обычаев работы портов и транспортных узлов обработки грузов.

6. Согласование вида договора, которым должна быть впоследствии оформлена международная перевозка, что необходимо по ряду причин.

Это связано прежде всего с тем, что многие транспортные условия контракта купли-продажи должны быть скоординированы с положениями договора перевозки, особенно при чартерных перевозках.

В контракте, как правило, содержатся положения о том, что транспортные документы должны быть "чистыми", так как любое указание о недостатках товара не допускается общепринятым порядком его оплаты.

7. Нормы погрузки-выгрузки товара и время, положенное по договору

купли-продажи на выполнение грузовых операций.

В случае если продавец (по условию FOB) или покупатель (базисы CIF, DES) не обеспечивают выполнение норм грузовых работ, возложенных по контракту, то на них может быть наложено другой стороной обязательство по возмещению возникших дополнительных расходов в виде штрафа за превышение стальной нормы времени, выплачиваемого покупателем продавцу (демередж). За досрочное окончание работ выплачивается вознаграждение (диспач).

8. Порядок размещения груза на транспортном средстве.

Если речь идет о морском транспорте, то обязательно требуется разрешение на перевозку груза на палубе. Без такого разрешения, переданного через экспедитора перевозчику, независимо от того, кто — продавец или покупатель — заключал договор перевозки, груз не может перевозиться на палубе. Условие о возможности размещения груза на палубе является одним из реквизитов заявления на открытие аккредитива и на заключение договора страхования. Отметка о перевозке груза на палубе обязательно делается в коносаменте ("груз палубный").

9. Транспортная упаковка и маркировка.

Стороны свободны в выборе договорных условий по этому вопросу. Однако надо учитывать, что поставка товара в ненадлежащей таре или ненадлежащей упаковке может привести к изменению его количества, качества и к повреждению или гибели груза в процессе транспортировки.

В этом разделе контракта указываются вид и характер упаковки, ее качество, размеры, распределение расходов на нее. Способы оплаты упаковки устанавливаются в контракте и могут предусматривать как включение ее в цену товара, так и определение цены упаковки отдельно.

10. Другие условия, связанные с транспортной спецификой товара или особенностями способа и маршрута перевозки.

11. Вопросы, связанные со страхованием груза в процессе доставки, например, условия страхования; период, в течение которого груз будет находиться на ответственности страховой компании; вид страхового полиса и др.

Вопросы для самоконтроля:

1. Определите факторы, от которых зависит содержание транспортных условий контрактов.
2. Какие характеристики системы информации должны предусматри-

ваться в контракте?

3. Охарактеризуйте общие требования к согласованию вопросов транспортной упаковки и маркировки в контракте купли-продажи.

ТЕМА 4. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАЗИСНЫХ УСЛОВИЙ ПОСТАВКИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТОВ КУПЛИ - ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

План

1. Основные обязанности сторон по базису поставки.
2. Специфика отдельных условий поставки в соответствии с ИНКО-ТЕРМС-2010.
3. Общие условия поставки (ОУП).

1. Базисное условие поставки — основное условие внешнеторговой сделки, которое определяет обязанности продавца и покупателя при исполнении контракта. Базисным это условие называется потому, на его основе устанавливается цена товара по контракту, прежде все в зависимости от того, включаются ли в нее расходы по доставке или нет.

Содержание и толкование позиций, входящих в базис поставки при заключении и исполнении договоров международной купли-продажи, регулируются рядом нормативных актов.

Прежде всего, это Конвенция ООН о договорах международной продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция). Конвенция, в частности, содержит конкретные разъяснения положений о поставке товара и передаче документов, принятии поставки покупателем и некоторых других базисных условий, входящих в содержание контракта.

Для контрактов, заключаемых с организациями из стран Восточной Европы, а также Кубы, Монголии и Вьетнама, сохраняет свое значение как рекомендательный документ Общие условия поставки между организациями стран—членов СЭВ (ОУП СЭВ; в ред. 1988 г.). В нем содержится трактовка базисных условий поставки для каждого вида транспорта.

Национальное законодательство отдельных стран также содержит нормативные акты, регулирующие условия договоров купли-продажи. В Российской Федерации ряд положений, относящихся к базису поставки регулируется частью II Гражданского кодекса 1994 г., в котором впервые закреплено важное положение о свободе юридических лиц при заключении договора и определении его условий, в том числе базиса по-

ставки, по усмотрению сторон. При этом ст. 7 ГК РФ предусматривает, что общепризнанные нормы международного права и международные договоры являются составной частью правовой системы страны.

В ряде стран выбор базисных условий поставки ограничивается национальным законодательством, обязывающим контрагентов использовать только определенные товары, являющиеся основой экспорта или импорта. Таким образом, базисные условия поставки используются не только как инструмент управления отдельной коммерческой сделкой, но и внешнеэкономическую политику государства в целом.

Следующим фактором, формирующим отношения между сторонами договора купли-продажи товаров, в том числе по базису поставки, является торговый обычай. Венская конвенция 1980 г. в ст. 9 закрепляет значение обычая, определяя в частности, что стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях.

В Гражданском кодексе РФ (часть 1) также предусмотрена возможность использования в отношениях сторон обычаев делового оборота, но при этом в ст. 5 оговаривается, что если таковые противоречат обязательным для участников сделки положениям законодательства или договора, то они недействительны.

2. Наиболее широко в практике толкования торговли применяются Правила толкования торговых терминов, определяющих содержание базиса, которые разрабатываются Международной торговой палатой с целью их унификации и одинакового понимания контрагентами при заключении и исполнении договоров участниками из различных стран.

Последняя редакция таких Правил была сделана в 2010 г. и известна под кодом Инкотермс-2010.

Одной из важных причин постоянного совершенствования содержания торговых терминов и появления новых условий является активное развитие в международной торговле транспортировки грузов укрупненными грузовыми местами, в первую очередь с использованием контейнеров, а также появление новых способов организации доставки – интермодальных и комбинированных перевозок, что порождает необходимость выработки таких условий поставок, которые давали бы возможность полностью реализовать преимущества их использования.

Применение Инкотермс – 2010 в практике коммерческой работы, при заключении контрактов купли – продажи характеризуются следующими особенностями.

1. С правовой точки зрения этот документ имеет факультативный,

или рекомендательный, характер. Поэтому стороны, использующие его условия в своей работе, должны делать ссылку на этот документ в контракте.

Если какие-либо положения Инкотермс не устраивают договаривающиеся стороны, то это особо отмечается в контракте, чтобы избежать расхождений в толкованиях.

Однако в ряде стран отдельные правила толкования, содержащиеся в Инкотермс, признаются действующими и при отсутствии ссылки на них в контракте, что следует учитывать при исполнении сделки.

Важно помнить, что в случаях, когда контракт предусматривает иное толкование торговых терминов, чем общепринятое или чем понимание по Инкотермс, приоритет имеют условия контракта.

2. Положения Инкотермс-2010 по многим вопросам имеют общий характер, предлагая лишь принципиальный подход или решение. В связи с этим в соответствующих разделах контракта купли-продажи сторонам необходимо уточнять и конкретизировать детали распределения обязанностей между ними.

3. Стороны по контракту имеют право формулировать и применять любые условия поставок, отличающиеся от Инкотермс-2000, в том числе могут быть использованы условия, рекомендованные Международной торговой палатой в предыдущих изданиях (1936, 1953, 1976, 1980, 1990 гг.). Кроме того, достигнув соглашения о базисе поставки, они могут внести в него любые оговоренные изменения или дополнения. Следует подчеркнуть, что в то же время Инкотермс не содержит никаких указаний на возможность различных добавлений. Если стороны не имеют достаточной совместной практики или используют торговые обычаи "по пониманию", то они могут столкнуться с серьезными проблемами единообразного понимания таких добавлений. Поэтому все пункты контракта должны быть четко оговорены и зафиксированы в письменной форме, чтобы исключить возможность вариативного толкования, поскольку последнее может вызвать дополнительные расходы сторон. В первую очередь это относится к вопросам распределения обязанностей и издержек по транспортировке.

4. В связи с широким признанием Инкотермс во всех странах мира при заполнении таможенных документов в графе "Условия поставки", как правило, требуется указание базисных условий контрактов именно соответствии с классификацией, принятой Международной торговой палатой. К тому же при расчете таможенной стоимости товара используется цена сделки, т. е. цена товара по контракту, уровень и структура ко-

торой определяется в зависимости от базиса поставки.

5. Так как торговые термины используются в отраслях торговли и различных регионах мира, на их толкование, как и на понимание распределения обязанностей сторон, влияют особенности и обычаи стран - участниц сделки. Поэтому в ходе переговоров по заключению контракта требуется, чтобы стороны информировали друг друга о региональных торговых обычаях, а в случае различного их толкования уточняли конкретные положения в соответствующих статьях контракта.

Международные коммерческие термины регламентируют ряд важных коммерческих и юридических вопросов, среди которых необходимо выделить следующие основные моменты:

- распределение обязанностей продавца и покупателя по передаче товара;
- организация транспортировки груза (выбор перевозчика, заключение договора перевозки и т. д.);
- распределение между сторонами сделки издержек, связанных с исполнением контракта, в первую очередь по доставке товара;
- момент перехода с продавца на покупателя риска возможной гибели или повреждения товара в процессе транспортировки. Это означает, что неблагоприятные последствия изменений качества и количества товара наступают для той стороны, на которой лежит ответственность, связанная с грузом, на конкретном участке пути;
- распределение между контрагентами обязанностей по получению лицензий и выполнению таможенных формальностей.

Всего Инкотермс-2010 содержит 13 базисных условий поставок, которые дают различные сочетания обязанностей, расходов и степени риска продавца и покупателя по внешнеторговому контракту.

Для удобства применения и понимания все термины разделены на четыре группы, начиная с термина группы E — EXW, «с завода», когда продавец предоставляет покупателю готовые к отправке товары непосредственно в своих помещениях (на складе, на заводе и т.д.). При его использовании продавец не несет никаких обязанностей, в том числе по транспортировке, за исключением необходимости передать товар в распоряжение покупателя.

Термины группы F предусматривают, что товар передается продавцом перевозчику, которого выбирает покупатель. Одновременно происходит переход риска случайной гибели или повреждения товара.

В соответствии с условиями группы C - заключить договор перевозки обязуется продавец, однако он не принимает на себя риска изме-

нения качества и количества товара или возникновения дополнительных расходов после его погрузки на транспортное средство в пункте отправления.

Согласно терминам группы D - продавец организует транспортировку, несет все расходы и принимает на себя риск утраты или порчи товара по всем возможным случаям до момента доставки товара в согласованное место в стране назначения и передачи его покупателю.

В отношении определения момента, в который продавец считается исполнившим свои обязанности по передаче товара, необходимо подчеркнуть важное различие между терминами группы D и терминами других групп. Оно заключается в том, что только в условиях этой группы обязанность продавца по предоставлению товара выполняется в стране назначения. Согласно условиям других групп продавец исполняет свою обязанность по поставке в собственной стране.

Особенно важно отметить такое различие между терминами групп C и D, по которым международную перевозку обеспечивает продавец.

При условиях группы C продавец считается исполнившим свою обязанность по поставке, даже если после момента отгрузки с товаром что-либо случится. В то же время при продаже товара на условиях группы D продавец при аналогичных обстоятельствах не считается исполнившим свои обязательства. В этом случае он обязан поставить товары взамен утраченных или поврежденных.

Важной особенностью терминов является их классификация в зависимости от способа транспортировки товара и вида транспорта, а также конкретные рекомендации МТП по их использованию. Например, такие условия, как FAS, FOB, CIF, DES и некоторые другие, должны применяться при перевозке только водными видами транспорта. Это связано не только с особенностями организации перевозки и стивидорных работ в этой сфере доставки, но и с тем фактом, что согласно морским терминам необходимо предоставление особых документов в виде оборотного коносамента или так называемой морской докладной, которые не могут быть использованы при иных способах перевозки. Данные документы необходимы для передачи прав на товар последующему покупателю, если в период транзита была заключена новая сделка купли-продажи с данным товаром. Аналогичные ситуации не встречаются при перевозке товара по железной дороге, авто- или авиатранспортом. Термины DDU, DDP и DAF — при использовании любого вида транспорта или в смешанном сообщении. Причем особенностью термина DAF является то, что вопреки широко распространенному мне-

нию о том, что он может применяться только для сухопутных перевозок, МТП рекомендует использовать его и в смешанном сообщении, например при перевозке морскими судами на отдельных участках пути.

Среди терминов следует выделить такие, как FCA «Свободно у перевозчика», CPT «Перевозка оплачена до» и CIP «Перевозка и страхование оплачены до», которые предусматривают передачу товара продавцом покупателю с момента получения его перевозчиком для международной доставки. При этом, что важно подчеркнуть, пункт передачи товара определяется путем указания конкретного места, а не конкретного перевозочного места (судно, автомобиль, ж.-д. вагоны и т.д.). Поэтому данные термины могут быть использованы при различных способах перевозки, включая смешанные, и при любом виде транспорта.

Как указывает МТП, при перевозке товара несколькими видами транспорта эти торговые термины особый интерес представляют для продавца, так как, сдавая груз первому перевозчику, он получает возможность избежать несения риска утраты или повреждения товара в процессе транспортировки, включая промежуточные пункты перегрузки с одного вида транспорта на другой.

Среди разработанных МТП терминов необходимо выделить базисы поставок, которые дают возможность в полной мере использовать принципы логистики при организации движения товарных потоков от поставщика к получателю. К ним относятся базисные условия FCA, CPT, CIP, EXW, DDU, DDP.

Они создают ситуацию, при которой одна из сторон практически полностью сосредоточивает вопросы транспортного менеджмента, т.е. управления и контроля за доставкой товара, в своих руках. Это означает, что в данном случае возможно применение принципа системного подхода при организации доставки, когда составляющие ее звенья (перевозка, погрузочно-разгрузочные работы, управление товарными запасами и т.д.) рассматриваются как взаимосвязанные и взаимодействующие элементы одной цепи, действующей в режиме оптимизации всей схемы, а не отдельных ее элементов.

Логистический подход к выбору базисного условия поставки товара должен охватывать широкий круг факторов, в том числе возможности сторон по контракту использовать более совершенную и дешевую схему доставки товара с учетом размещения складов поставщика и получателя, в результате чего все стороны получают определенные преимущества в виде сокращения издержек на реализацию контракта в целом.

3. Для контрактов, заключаемых с организациями из стран Восточ-

ной Европы (включая восточные земли нынешней ФРГ), а также Кубы, Монголии и Вьетнама, сохраняют свое значение как рекомендательный документ и ОУП СЭВ. В ОУП СЭВ содержится трактовка восьми базисных условий поставки: трех водных - FOB, CAF, CIF; железнодорожного - франко-вагон (госграница страны Продавца); двух автомобильных - франко-автомобиль Покупателя (франко-перевозчик), франко-автомобиль (госграница страны Продавца); авиационного - франко-аэропорт Продавца; почтового - франко-получатель. Примерно столько же БУП содержится и в двусторонних ОУП.

В отличие от "ИНКОТЕРМС" трактовка базисных условий поставки в ОУП (и двусторонних, и по условиям СЭВ) включает положение о моменте перехода права собственности на товар с Продавца на Покупателя, поэтому этот вопрос в контракте, где применяются общие условия поставки (например, ОУП СССР - КНР в контрактах с партнерами из Китая), отдельно оговаривать не нужно. Момент перехода права собственности необходимо специально оговаривать в контрактах, где базис поставки трактуется в соответствии с "ИНКОТЕРМС".

В этой связи следует отметить, что, несмотря на то что экономически момент перехода рисков и права собственности на товар совпадает (Покупатель начинает рисковать гибелью груза, когда становится его собственником) - что является оптимальным, наиболее предпочтительным с точки зрения взаиморасчетов между Продавцом и Покупателем, в отдельных случаях может применяться вариант, когда право собственности переходит позже перехода рисков, например, после передачи Покупателю отгрузочных документов или оплаты товара (что применяется, в частности, при поставке лесных товаров).

В настоящее время все ОУП (за исключением ОУП СССР - КНР, которые фактически сохраняют обязательный характер), так же как и "ИНКОТЕРМС", имеют рекомендательный характер.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите международные документы, которыми регулируется основное содержание базисных условий поставки.
2. Определите значение обычаев при толковании базисов поставки.
3. Какие факторы лежат в основе классификации базисных условий поставки?

ТЕМА 5. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА.

План

1. Порядок осуществления расчетов в международной торговле.
2. Характер платежа. Форма расчетов.

1. Платеж — заключительная стадия взаиморасчетов между партнерами. Условия платежа являются одним из наиболее важных и сложных компонентов международного контракта. При определении условий платежа в контракте устанавливаются:

- валюта платежа, валюта цены, курс пересчета;
- оговорки, направленные на уменьшение и устранение валютного риска;
- способ платежа;
- формы расчетов.

При заключении контракта устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара — в валюте страны-экспортера, страны-импортера или третьей страны. Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать.

В современной международной торговой практике применяются следующие основные способы расчетов:

- наличный платеж;
- авансовый платеж;
- платеж в кредит.

Наличный платеж производится через банк до или против передачи экспортером товарораспорядительных документов или самого товара в распоряжение покупателя. Наличный платеж предусматривает оплату товара в полной стоимости в период от его готовности к отгрузке для экспортера, до перехода в распоряжение покупателя и может осуществляться одновременно или по частям.

С точки зрения экспортера наиболее выгодным является наличный единовременный платеж после получения импортером телеграфного извещения от экспортера о готовности товара к отгрузке, а с точки зрения импортера — платеж против вручения комплекта товарораспорядительных документов.

Авансовый платеж предусматривает выплату покупателем-импортером поставщику-экспортеру согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по договору платежей до передачи товара в его распоряжение.

Авансовый платеж выполняет две функции:

- форма кредитования импортером экспортера;

-средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту.

Аванс может быть предоставлен в двух формах:

- денежной (определяется в % от общей суммы контракта);
- товарной (предоставление заказчиком-импортером экспортеру сырьевых материалов или комплектующих частей, необходимых для изготовления заказанного оборудования).

Аванс погашается обычно путем зачета при поставке товара. За выдаваемые авансы могут начисляться проценты в пользу импортера за период со дня выдачи аванса до поставки товара. Как правило, аванс обеспечивается гарантией банка экспортера или в контракт вносится оговорка, что в случае невыполнения экспортером условий договора аванс возвращается импортеру в полной сумме.

Авансовый платеж (100% предоплаты) — один из наиболее часто встречающихся способов платежа в практике импорта товаров российскими предпринимателями, что, естественно, вызвано недоверием со стороны зарубежных партнеров.

Большая часть внешнеторговых сделок, особенно при торговле машинами и оборудованием, осуществляются на основе кредита.

Основными формами коммерческого кредита являются финансовый и товарный кредиты. Финансовый кредит предоставляется экспортерами обычно по отдельным кредитным соглашениям в виде денежных займов импортерам на оплату приобретаемых товаров.

Наиболее распространена товарная форма кредита, когда экспортеры предоставляют импортерам рассрочку платежей за поставленные товары.

По длительности рассрочки кредиты подразделяются на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет). За отсрочку платежа импортеры выплачивают согласованные годовые проценты, которые обычно ниже текущих банковских ставок. Нередко при краткосрочных кредитах покупателям предоставляется беспроцентная рассрочка платежа.

Главной проблемой кредитных отношений является гарантирование платежей за поставленные товары. В практике международной торговли одной из наиболее распространенных форм гарантий является вексельная.

Вексель — это безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму по истечении установленного в нем срока. Векселя могут передаваться от одного векселедержателя другому, при этом

на их оборотной стороне наносится надпись (индоссамент) с указанием или без указания имени нового держателя. Должник и все лица, являющиеся держателями, несут перед последним векселедержателем солидарную ответственность по выплате указанной суммы.

Для того чтобы застраховать себя от возможной неплатежеспособности должника и кредитующих векселедержателей, лицо, которому передается вексель, может потребовать банковской гарантии оплаты (аванс) векселя, которая делается в виде надписи банка на векселе.

В международной практике широко применяются переводные векселя (тратты).

Тратта (draft) — документ, содержащий безусловный приказ кредитора (трассанта — drawer) заемщику (трассату — drawee) об уплате в установленный срок определенной суммы трассанту или третьему лицу — векселедержателю (ремитенту), которым чаще всего является банк кредитора.

Выписанные экспортером тратты передаются импортеру, который в случае согласия с указанными в траттах условиями подтверждает их путем подписи (акцептует). Тратты являются ценными бумагами и могут быть использованы как средство платежа.

2. С точки зрения оперативной (практической) внешней торговли важное значение имеет характер патента, то есть разделение его на документарные и бездокументарные условия платежа, которые отличаются по принципу осуществления расчетов (платежа) за поставляемый товар.

Документарными условиями платежа называются условия, которые предусматривают осуществление платежа на основании и против предоставления Продавцом Покупателю (чаще всего через банк) комплекта отгрузочных документов, подтверждающих факт произведенной отгрузки товара соответствующего качества, количества и ассортимента. Иными словами, импортер платит за конкретный товар против конкретных документов на этот товар.

При бездокументарных условиях платежа платеж осуществляется не против отгрузочных документов, а, чаще всего, против извещения об отгрузке товара или извещения о готовности товара к отгрузке (например, накоплении судовой партии в порту отгрузки), что, естественно, значительно увеличивает риск недобросовестности партнера - поставщика товара.

К документарным условиям платежа, прежде всего, относятся аккредитив и инкассо, по которым осуществляется подавляющая часть

международных коммерческих расчетов.

К бездокументарным условиям платежа относят денежный перевод (телеграфный и почтовый), включая авансовый платеж (прежде всего 100% аванс). В этом случае передача экспортером отгрузочных документов обычно производится после проведения соответствующих расчетов.

Наибольшее распространение в международной коммерческой практике, в силу своей надежности, получили документарные условия платежа - около 80% всех внешнеторговых расчетов, а среди них - аккредитив (примерно 65% от объема расчетов по документарным условиям платежа).

Форма расчетов определяет, как практически следует осуществить расчет за поставленный товар, с учетом таких вопросов, как применяемые способ и документарность платежа.

К формам расчета относятся: а) аккредитив, б) инкассо, в) открытый счет, г) перевод (телеграфный или почтовый), д) чек, е) вексель.

Открытый счет (английский термин "openaccount") представляет из себя как бы "аванс наоборот", являясь формой коммерческого кредитования Покупателя. При расчетах по открытому счету Покупатель, после получения товара, переводит на открытый счет Продавца согласованными частями причитающуюся последнему сумму платежа. Отгрузочные документы при этом обычно передаются Продавцом Покупателю минуя банк (направляются по почте).

Телеграфный/почтовый перевод (английский термин "remittance") в основном производится на бездокументарной основе. Расчет по переводу считается законченным, когда причитающаяся сумма выдается переводополучателю или зачисляется на его счет в банке. Чаще всего указанная форма расчетов используется при уплате долгов по займам и кредитам, авансовых платежах, расчетах по претензиям и штрафам, для возврата излишне оплаченных сумм и т. д.

Чековая и вексельная форма расчетов (английские термины "check" и "draft" или "billofexchange") предполагает проведение расчетов Покупателя с Продавцом с использованием в качестве платежного средства чеков или векселей, чаще всего переводных, называемых "траттами" см. выше.

Аккредитив (английский термин "letterofcredit", L/C) и инкассо ("collectionofpayment"), являются преимущественно документарными условиями платежа.

Принципиальная схема прохождения и оплаты отгрузочных доку-

ментов при аккредитиве и инкассо в целом совпадает и включает следующие основные этапы: 1) экспортер отгружает товар, оформляет комплект отгрузочных документов и сдает их в свой банк (банк экспортера); 2) банк экспортера проверяет правильность оформления документов (особенно при аккредитиве) и пересылает их банку импортера; 3) банк импортера, в свою очередь, проверяет документы и передает их импортеру, получая от него соответствующее денежное возмещение (за переданные документы при инкассо и за исполненный аккредитив при аккредитиве); 4) банку экспортера перечисляется соответствующая сумма, которая, после осуществления предусмотренных процедур (совершение необходимых платежей), поступает на расчетный счет экспортера.

При этом между аккредитивом и инкассо существует принципиальная разница. Она связана с разной долей ответственности банка импортера по обеспечению исполнения платежа в зависимости от применения первой или второй из перечисленных форм расчетов.

При инкассо банк импортера является лишь простым исполнителем поручения своего клиента осуществить конкретные финансовые операции: передать ему полученные от экспортера документы и перечислить соответствующему банку (банку экспортера) необходимую сумму из полученных от импортера средств (документы выдаются импортеру против указанной в инкассовом поручении суммы платежа). При этом он (банк импортера) не несет никакой ответственности за обеспечение этого платежа, то есть, если импортер по каким-то причинам откажется платить (выкупить документы) или окажется банкротом, банк просто вернет экспортеру документы без оплаты.

При расчетах по аккредитиву ситуация другая. Аккредитив надежнее инкассо, так как предполагает конкретную ответственность (конкретное обязательство) банка, открывшего аккредитив (банка-эмитента, то есть, в большинстве случаев, банка импортера), заплатить причитающуюся экспортеру сумму против предоставления ему экспортером комплекта отгрузочных документов, оформленных в соответствии с условиями открытого аккредитива.

По этой же причине аккредитив дороже инкассо, однако во многих случаях является предпочтительным ввиду указанных преимуществ (для импортера преимуществом является уверенность в том, что платеж будет произведен только в том случае, если продавец представит комплект надлежаще оформленных отгрузочных документов, подтверждающих отгрузку товара). В целом же аккредитив выгоднее Продавцу, а инкассо - Покупателю.

При этом следует отметить, что, наряду с безопасностью и надежностью платежа, дешевизна расчетов во внешней торговле (как, впрочем, и любая другая разумно допустимая экономия) традиционно является важным по значимости вопросом, от которого зависит эффективность осуществления внешнеторговой операции (сделки). Поэтому при наличии между партнерами хороших, устойчивых и долгосрочных деловых отношений, репутации импортера как надежного и стабильного плательщика или при наличии соответствующих гарантий на государственном уровне (как это было в отношениях между странами-членами СЭВ) инкассовая форма расчетов может иметь значительное, иногда преимущественное применение перед аккредитивом именно в силу своей дешевизны.

Вопросы для самоконтроля:

1. Охарактеризуйте порядок осуществления расчетов в международной торговле.
2. Определите разницу в схеме прохождения и оплаты отгрузочных документов при аккредитиве и инкассо.
3. Назовите основные документы, регулирующие порядок расчетов по аккредитиву и инкассо, применяемые в настоящее время в международной коммерческой практике.

ТЕМА 6. СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТОВ КУПЛИ - ПРОДАЖИ ТОВАРОВ.

План

1. Понятие и содержание страхования грузов. Регулирование страхования грузов в Российской Федерации.
2. Страховые риски и условия страхования грузов. Порядок заключения, виды и основное содержание договора страхования.
3. Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая.

1. Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности направлено на компенсацию убытков, возникающих в процессе перемещения грузов вследствие их гибели, уничтожения или повреждения в результате обстоятельств, не зависящих от владельца имущества.

Страхование грузов дает участникам договоров купли-продажи не только прямую выгоду в виде защиты интересов их владельцев, но и ряд косвенных преимуществ:

- позволяет компаниям, понесшим убытки, продолжать свою деятельность (производить товары, предоставлять услуги, реализовывать внешнеторговые контракты), что в значительной степени способствует созданию стабильного делового климата;
- в определенной степени обеспечивает безопасность торговых сделок, так как позволяет предпринимателям перевести на страховую компанию риски при транспортировке, которые они не могут контролировать;
- плата за страхование высвобождает денежные средства, содержащиеся в целевом резерве компании, для финансирования расходов по предупреждению и ликвидации убытков.

Кроме страхования возможным путем возмещения возникающих во время доставки грузов убытков является получение компенсации с виновной стороны, которой при транспортировке могут оказаться компания-перевозчик, экспедитор/оператор либо фирма, осуществляющая операции с грузом в пунктах его перевалки с одного вида транспорта на другой.

Однако взаимоотношения сторон по договору перевозки экспортно-импортных грузов строятся на основе международных конвенций и соглашений, которые, как правило, предусматривают ограниченную ответственность виновной стороны, т. е. материальное возмещение убытков не всегда покрывает реальный ущерб, нанесенный грузу. Так, например, в соответствии с Конвенцией ООН о морской перевозке грузов ответственность перевозчика за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза, устанавливается в сумме, эквивалентной 835 единицам СДР (SDR) за 1 кг веса брутто утраченного или поврежденного груза в зависимости от того, какая сумма выше. Правда, в определенных случаях Конвенция предусматривает возможность увеличения этих пределов по соглашению между перевозчиком и грузовладельцем, но отправители груза практически не пользуются этим правом.

В некоторых ситуациях перевозчик в силу причин непреодолимой силы вообще освобождается от ответственности (форс-мажорные обстоятельства) за повреждения, нанесенные грузу.

Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности подразделяется на страхование "каско" (hullinsurance), страхование "карго" (cargoinsurance) и страхование ответственности перевозчика, экспедитора/оператора за груз перед его владельцем (liabilityinsurance).

Термин "каско" применяется при страховании подвижного состава транспорта участвующего в международных перевозках. Этот вид страхования осуществляет непосредственно владелец транспортных средств.

Страхование "карго" является защитой от различных убытков, связанных с транспортировкой груза, являющегося предметом купли-продажи по внешнеторговому договору. При ущербе в результате гибели, повреждения и иного неблагоприятного воздействия на застрахованное имущество он компенсируется в виде определенной суммы, называемой страховым возмещением (*insuranceindemnity*). Данный вид страхования может быть осуществлен участниками контракта или по их поручению.

Сторона, которая страхует определенный имущественный интерес, называется страхователем (*insured*).

Страховщик (*insurer, underwriter*) - это юридическое лицо, принимающее на себя обязательство возместить убытки, возникшие в процессе транспортировки, при наступлении событий, от которых осуществлялось страхование (страховой случай, страховой риск).

За свою работу страховщик получает определенное вознаграждение - страховую премию (*insurancepremium*), которая оплачивается страхователем всегда независимо от того, имел ли место страховой случай и понес ли страхователь действительные убытки, связанные с грузом.

Термин риск (*risk*) в страховании имеет несколько значений. Прежде всего, имеется в виду случайность, событие, которое может, но не обязательно должно произойти, находясь вне контроля страхователя. Под риском также может подразумеваться чья-либо ответственность, например, формулировка "на риске страховщика" означает "на его ответственности". Далее, риск может означать определенный вид ответственности страховщика: риск полной или частичной гибели товара, риск кражи и т. д. Также, под риском может пониматься имущество, которое страхуется.

Законодательные акты в области страхования могут быть сведены в основном к регламентации, во-первых, функционирования страховых рынков, во-вторых, деятельности страховых обществ, в-третьих, взаимоотношений страховых компаний и потребителей страховых услуг путем регулирования требований, предъявляемых к заключению и содержанию договоров страхования.

В настоящее время в Российской Федерации заключение договоров на транспортное страхование грузов осуществляется в рамках обще-страховых законодательных норм, регламентирующих имущественное страхование. К нормам законодательства в РФ, которые применимы к вопросам страхования грузов, в первую очередь относится Гражданский кодекс.

В отношении обеспечения страховой защиты по договорам купли-продажи прежде всего определяется, что страхование товара осуществляется по правилам страхования имущества. Это означает, что оно подчиняется общим принципам имущественного страхования без учета конкретной специфики международного товарообмена как самостоятельного вида деятельности.

В ст. 490 ГК РФ указывается, что договором купли-продажи может быть предусмотрено страхование товара, т. е. презюмируется его добровольный характер, основанный только на договоренности сторон. Если в договоре в принципе позитивно решен вопрос о страховании, то в нем обязательно фиксируется, кем и на каких условиях страхуется товар. Продавец при этом должен передать покупателю всю информацию о товаре, если на последнем лежит обязанность по страхованию. Закон прямо указывает, что при неисполнении стороной, обязанной в соответствии с договором купли-продажи страховать товар, другая сторона может либо застраховать товар и потребовать от контрагента возместить расходы на страхование, либо отказаться от исполнения договора.

Часть вторая Гражданского кодекса содержит специальную главу 48 «Страхование». Здесь регулируются такие важнейшие вопросы взаимоотношений страховщика и страхователя, как понятие договора имущественного страхования, определение сторон по договору страхования и выполнение их обязанностей, форма договора страхования, страховая премия и страховые взносы, основания освобождения страховщика от выплаты страхового возмещения и ряд других, т. е. базовые позиции, на которых основывается реализация страховой защиты грузов при исполнении торговых сделок.

Вторым важнейшим документом на страховом рынке является Закон РФ "Об организации страхового дела в РФ" (в ред. Федеральных законов от 13.12.97 №157-ФЗ; от 20.11.99 № 204-ФЗ; от 21.03.02 № 31-ФЗ; от 25.04.02 № 41-ФЗ; от 10.12.02 № 172-ФЗ). Он содержит определение основных понятий и терминов, используемых в страховом бизнесе, рассматривает все аспекты договора страхования и регламентирует деятельность самих страховых обществ. Закон также устанавливает основные принципы государственного контроля за страховой деятельностью.

2. Страхование грузов, как всякое другое имущественное страхование, возмещает убытки, происшедшие не по любым, а только по определенным причинам, именуемым страховыми рисками (*perilsinsured*). Случайности и опасности в качестве страховых рисков характеризуются тем, что они должны носить именно возможный, а не неизбежный ха-

рактар. В связи с этим явления, обязательно приводящие к возникновению убытков по общему правилу, страхованием не покрываются.

Одним из наиболее сложных понятий, связанных с классификацией рисков и возмещением убытков, является институт общей аварии, возникший в морском судоходстве.

Морское право придает слову "авария" (average) особое значение и рассматривает не сам случай аварии, а убытки и расходы, причиненные этим событием при осуществлении морской перевозки.

Убытки, происходящие от тех или иных причин во время морской перевозки, морское право разделяет на два вида: общую аварию (general average) и частную аварию (particular average).

Практическое значение такого подразделения заключается в том, что убытки при общей аварии распределяются между всеми участниками морского предприятия (судном, фрахтом и грузом) соразмерно их первоначальной стоимости.

Убытки от частной аварии не подлежат такому распределению, их несет тот, кто потерпел аварию или на кого возлагается ответственность за нее.

Для заключения договора страхования груза необходимо, чтобы страхователь заявил о своем намерении страховщику в письменном виде. В подаваемом заявлении он обязан сообщить точные сведения, позволяющие страховщику определить степень риска, который он на себя принимает, и указать следующие данные:

- 1) наименование и юридический адрес страхователя;
 - 2) сведения о грузе - точное наименование, род упаковки, число мест, вес груза. Особые качества груза (насыпной, наливной, подверженный бою, лому, взрывоопасный и т. д.);
 - 3) условия транспортировки - вид транспорта и способ перевозки (при морской перевозке обязательно указывать - в трюме или на палубе), - номера и даты перевозочных документов, пункты отправления, назначения и перегрузки, дату отправки, продолжительность перевозки.
- По отдельным видам транспорта указываются:

- при морской перевозке - судовладелец, название, год постройки, класс, флаг и тоннаж судна;
- при железнодорожной перевозке - номера вагонов, открытых платформ или полувагонов;
- при автоперевозке - вид автотранспорта: тентовый фургон, жесткий фургон, контейнер и т.д.;
- марка и номер автомобиля (прицепа);

- осуществляется ли перевозка по системе ТИР;
 - застрахована ли ответственность перевозчика;
 - наличие сертификатов о разрешении водителям осуществлять данные перевозки на указанных машинах;
 - при воздушной перевозке — владелец и эксплуатант самолета, модель воздушного судна, номер борта;
- 4) страховую стоимость груза, страховую сумму;
 - 5) вид условий страхования; при этом в изложении условий страхования должна быть такая последовательность: вначале указываются транспортные и складские риски, затем — дополнительные риски (военные, забастовочные) и далее — различные специальные оговорки;
 - 6) наличие и принадлежность охраны или сопровождения;
 - 7) дополнительные сведения о рисках.

3. Страховым случаем называется свершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения. Для реализации данного права страхователю/выгодоприобретателю необходимо выполнить ряд обязанностей, которые устанавливаются законом и конкретизируются в Правилах транспортного страхования грузов.

К наиболее общим для всех страховых компаний обязанностям страхователя/бенефициара в этой ситуации относятся следующие.

1. Известить страховую компанию о наступлении страхового случая и следовать ее указаниям, если таковые будут. Правила устанавливают форму такого сообщения (чаще всего письменную) и сроки уведомления компании ("немедленно", "незамедлительно", "в 3-дневный срок с момента обнаружения ущерба" и т. д.).

2. Страхователь обязан принять необходимые меры, разумные и доступные в сложившихся обстоятельствах, по предотвращению и уменьшению ущерба по грузу. Принимая такие меры, страхователь должен следовать указаниям страховщика или его представителя. Эта норма является императивной независимо от того, предусмотрена она в Правилах страхования или нет (комментарий к ст. 962 ГК РФ).

3. Страхователь обязан обеспечить страховщику возможность после выплаты возмещения реализовать право на предъявление претензии стороне, виновной в нанесении убытков. В Правилах страхования практически всех ведущих иностранных и национальных страховых компаний указывается, что если по вине страхователя осуществление такого права окажется невозможным, то страховщик в соответствующем раз-

мере освобождается от обязанности выплачивать страховое возмещение, а в случае состоявшихся расчетов страхователь обязан возратить его.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите основные виды страхования, связанные с транспортировкой грузов.
2. Определите критериями, которыми следует руководствоваться при выборе страховщика.
3. Назовите основные источники права регулирующие вопросы страхования грузов в Российской Федерации.
4. Охарактеризуйте наиболее распространенные условия страхования.
5. Определите требования, которые предъявляются к представлению сведений в заявлении страхователя.
6. Проанализируйте понятие - страховой случай.
7. Какое значение имеет осуществление бенефициаром обязанности по извещению страховой компании о наступлении страхового случая?
8. Определите меры, которые должен принять страхователь/бенефициар по предотвращению или сокращению убытка.

ТЕМА 7. ПРИМЕНЕНИЕ ИНОСТРАННОГО ПРАВА ВО ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ДОГОВОРЕ.

1. Основные международные нормативно-правовые документы, регулирующие отношения сторон по контракту международной купли-продажи.
2. Основные положения российского законодательства о применении коллизионных норм в отношении применимого права к договору международной купли-продажи.

1. Вопрос о применимом к контракту праве по общему правилу решается соглашением сторон, а при отсутствии такого соглашения - путем использования судом или арбитражем соответствующих коллизионных норм, отвечающих на вопрос, правом какой страны регулируются отношения, в которых имеется иностранный элемент (в нашем случае - партнер, коммерческое предприятие которого находится в ином государстве).

Вопрос о применимом национальном праве может возникать и в отношении контрактов, регулируемых Венской конвенцией, но лишь в случаях, когда в Конвенции имеется пробел, который нельзя восполнить, руководствуясь общими принципами, на которых она основана.

К числу вопросов, которые вообще не урегулированы или не полностью урегулированы Венской конвенцией и решение которых невозможно путем применения ее общих принципов, относятся, в частности, следующие.

Во-первых, применение договорного условия о неустойке. В Венской конвенции вообще отсутствует указание о неустойке и о ее соотношении с убытками.

Во-вторых, определение размера процентов годовых при просрочке исполнения денежных обязательств. Само право на получение таких процентов Конвенцией предусмотрено, но размер процентов не определен.

В-третьих, действительность договора или его отдельных условий и в этой связи вопросы, связанные с соблюдением предписаний законодательства о форме внешнеэкономической сделки, правоспособности российских и иностранных юридических лиц, представительстве и доверенности.

В-четвертых, применение исковой давности.

2. В силу ст. 166 Основ гражданского законодательства 1991 г. применимым признается право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся продавцом в договоре купли-продажи. Это означает, что если спор между сторонами будет разрешаться в арбитраже в России, то в соответствии с действующим законодательством к экспортным контрактам российских предпринимателей (при отсутствии иного соглашения сторон) применимым по общему правилу будет признано российское право, а к импортным - право страны контрагента.

Необходимо также иметь в виду, что всеобщих коллизионных норм международного частного права не существует. Суд каждого государства ориентируется, как правило, на коллизионные нормы своего права, которые в разных государствах отличаются друг от друга. С точки зрения действующего российского права и права многих других государств, для определения применимого права не имеет значения место заключения внешнеторгового контракта купли-продажи. Применение коллизионного критерия «места совершения сделки» предусмотрено в п. 2 ст. 165 Основ гражданского законодательства, не относящимся к регулированию отношений по внешнеэкономическим договорам. Из этого вытекает желательность предусматривать в контракте условие о применимом праве. Если не удастся согласовать применение российского права, то целесообразно договориться о праве государства - участника Венской конвен-

ции и при этом европейского континента (например, Германии, Франции или Швейцарии), которое по содержанию и традициям ближе к российскому. Эти соображения вызваны не тем, что отечественное право наилучшим образом защитит интересы российского предпринимателя. Просто о его содержании и практике применения легче и дешевле получить соответствующую информацию.

Вопросы для самоконтроля:

1. Охарактеризуйте основные международные нормативно-правовые документы, регулирующие отношения сторон по контракту международной купли-продажи.
2. Назовите основные положения российского законодательства о применении коллизионных норм в отношении применимого права к договору международной купли-продажи.

ТЕМА 8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ЗА ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ.

1. Ответственность сторон за исполнение обязательств и порядок разрешения споров. Арбитраж.
2. Дополнительные условия. Порядок расторжения и применения договора. Заключительные положения.

1. В разделе приведены наиболее часто применяемые виды рекламаций. В зависимости от специфики контракта стороны могут предусмотреть дополнительные виды рекламаций, в частности штрафные санкции.

Кроме необходимости соблюдения установленных в контракте сроков предъявления тех или иных рекламаций, следует помнить о сроках исковой давности, в течение которых заинтересованная сторона может передать дело на рассмотрение в арбитраж.

Требования, по которым сроки исковой давности истекли, могут быть предъявлены к зачету только по договоренности сторон.

Сроки исковой давности определяются применимым законодательством или специальными межправительственными соглашениями (например, ОУП СССР - КНР). Обычно срок исковой давности составляет два года, считая с момента возникновения права требования.

Стороны могут оговорить, что арбитраж будет проводиться в такой-то стране "в соответствии с правилами и процедурами, предусмотренными ее арбитражным судом". (Например: в Международном ком-

мерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ в Москве.) В этом случае арбитражный суд, которому заинтересованная сторона направит свое исковое заявление, возьмет организацию арбитражного разбирательства на себя. В настоящее время такая форма арбитражного разбирательства имеет широкое применение.

Место проведения арбитражного разбирательства и право, в соответствии с которым это разбирательство должно осуществляться (применимое право), следует всегда четко оговаривать в контракте.

Арбитраж может быть предусмотрен в стране Продавца или в стране Покупателя или в какой-либо третьей стране.

Стокгольмский арбитражный суд и шведское материальное (коллизийное) право являются одними из наиболее часто применяемых, когда партнеры предусматривают в контракте арбитраж в "третьей, нейтральной" стране.

Существует также практика проведения арбитражного разбирательства в стране ответчика.

Иногда при проведении арбитражного разбирательства (в основном при суде "Adhoc") может быть предусмотрено отнесение всех расходов на проигравшую сторону (это условие также оговаривается в контракте).

Обычно, однако, арбитражные расходы каждая сторона оплачивает самостоятельно, а выигравшая иск сторона получает от ответчика только сумму, присужденную ей арбитражным решением.

Арбитражные суды чаще всего действуют при торговых/торгово-промышленных палатах соответствующей страны.

2. Раздел «дополнительные условия» обычно содержит набор стандартных итоговых (заключительных) формулировок, завершающих смысловую часть контракта, подводящих под ним своеобразную "черту".

Из них следует обратить особое внимание на формулировки №№ 4 и 5.

(4) По сложившейся практике участники сделки исходят из условия, что каждая из сторон несет на своей территории все необходимые расходы, связанные с выполнением своих контрактных обязательств, самостоятельно. При этом следует помнить, что распределение расходов по доставке товаров между Продавцом и Покупателем зависит от применяемых базисных условий поставки и определяется ими.

(5) Сделав ссылку на тот или иной нормативный документ, содержащий трактовку отдельных условий контракта ("ИНКОТЕРМС") или кон-

тракта в целом (ОУП СССР - КНР), участники сделки придают ему статус нормативного, то есть обязательного (имеющего силу закона) для конкретной сделки. (Например, условие о том, что "Аккредитив в соответствии с "Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов", издание МТП, такого-то года", означает, что названный документ является обязательным для применения при осуществлении расчетно-платежных операций по данному контракту.)

Применение ссылки на тот или иной нормативно-правовой документ значительно облегчает работу по подготовке контракта, так как исключает необходимость предусматривать в нем все нюансы, детали и подробности, страхуя, таким образом, участников сделки от возможного пропуска в его тексте каких-либо важных условий.

В отношении момента вступления контракта в силу чаще всего используют запись "с момента его подписания". Стороны, однако, могут обусловить вступление контракта в силу в зависимости от каких-либо конкретных обстоятельств, от которых может напрямую зависеть исполнение сделки, также с указанием сроков его вступления в силу (например: "Контракт вступает в силу с момента получения Продавцом экспортной лицензии, о чем он незамедлительно информирует Покупателя";)

В случае, если в контракте отсутствует оговорка о сроках вступления в силу, считается, что он вступает в силу с момента его подписания.

Для того чтобы внешнеэкономический контракт был юридически действительным документом, каждая из сторон - участниц сделки должна при его подписании соблюдать требования собственного национального (отечественного) законодательства, касающиеся правил его заключения.

Вопрос о форме заключения внешнеэкономической сделки рассмотрен ГК и Основами гражданского законодательства. В соответствии со ст. 161 и 162 ГК и 121 Основ для внешнеэкономической сделки обязательна письменная форма заключения.

При этом контракт дополнительно скрепляется печатью. Что касается самой печати, то это должна быть официальная круглая печать (никакие квадратные, прямоугольные или треугольные штампы или суррогаты печати не приемлемы), которой скрепляются финансовые документы соответствующей организации, оттиск которой, вместе с образцами подписей уполномоченных лиц, хранится в банке на специальной карточке.

Что касается печати на контракте иностранного партнера, то она необходима в том случае, если это предусмотрено законодательством

его страны (напомним, вопрос о правилах подписания контракта регулируется национальным законодательством страны Продавца и страны Покупателя). Однако поскольку очень часто проставление печати иностранным партнером требуется со стороны наших государственных органов (прежде всего таможи), лучше заранее предупредить об этом своего контрагента для того, чтобы он имел ее при подписании контракта и соответственно дополнительно скрепил бы ей свою подпись или подписи.

Что касается самого правила двух подписей, то оно может быть реализовано следующим образом:

1) контракт подписывается лицом, имеющим право подписи финансовых документов от имени своей организации по должности, по уставу (их часто называют кредитораспорядителями - директор/генеральный директор, первый заместитель, главный бухгалтер - первая подпись), и лицом, имеющим доверенность (вторая подпись);

2) подписями двух лиц, имеющих доверенности.

Кроме подписания контракта существует правило его парафирования.

Парафирование означает: а/ подтверждение (удостоверение) сторонами внесенных в текст контракта изменений и дополнений и б/ подтверждение соответствия текста каждой страницы согласованным между ними условиям и формулировкам.

Парафируются (то есть ставятся короткие, упрощенные подписи, применяемые у нас при визировании):

во-первых, все изменения, добавления и исправления, внесенные в подготовленный к подписанию проект контракта (исправления, замазывания, подчистки, вписывания от руки, допечатанный текст и т. д.);

во-вторых, все страницы текста контракта в нижнем левом и правом углу (за исключением страниц, где стоят подписи сторон, - последней страницы контракта и приложений).

Контракт парафируется Продавцом и Покупателем (по одной подписи с каждой стороны).

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите основные нормативные документы, определяющие ответственность сторон за исполнение обязательств во внешнеэкономическом договоре.

2. Проанализируйте порядок расторжения и применения договора купли-продажи.

ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ «КОНТРАКТЫ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ»

Основная и дополнительная литература

Основная учебная литература

1. Кулешов А.В. Контракты и внешнеторговая документация: учеб.пособие/ А.В. Кулешов, Л.А. Желтова, О.В. Шишкина. - Спб.: Троицкий мост, 2012
2. Толкушкин А. В. Таможенное дело: [Текст] : учебник для бакалавриата / Александр Владимирович Толкушкин.-4-е изд., перераб. и доп..-М.: Юрайт, 2011.-551с.
3. Сверчкова В.П. Ценообразование / Валентина Петровна Сверчкова.- Курск: ЮЗГУ, 2013.-228 с.-Библиогр.: с.212-215

Дополнительная учебная литература

1. ЭБС «Айбукс» Таможенное право: учеб.пособие/ под ред. И.Ш. Килясханова, И.Б. Кардашовой, С.Н. Бочарова. — М.: ЮНИТИ, 2010. — 223 с. -Режим доступа: <http://ibooks.ru/>
2. Международные конвенции и соглашения по внешнеэкономической деятельности / [сост. М.С. Арабян и др.]. - М. :Экономистъ, 2008. - 1152 с.
3. Кузнецов, И.Н. Документационное обеспечение управления и делопроизводство : учебник для студентов вузов / И.Н. Кузнецов. - М. :Юрайт, 2011. - 576 с.
4. Толкушкин А.В. Таможенное дело: учебник/ А.В. Толкушкин. – М.: Юрайт, 2012. – 551 с.

8.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет

Использование информационных технологий по курсу на данный период предусматривает обязательное использование

1. www.customs.ru. – Официальный сайт Федеральной таможенной службы
2. www.consultant.ru. – Справочная правовая система «КонсультантПлюс»
3. www.wcoomd.org. – Сайт Всемирной таможенной организации
4. www.worldcustomsjournal.org – Международный таможенный электронный журнал

8.3 Перечень информационных технологий

КонсультантПлюс. Справочная правовая система. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>